

## REGOLE PREDEFINITE E REGOLE PERSONALIZZABILI

- regole che esistono già (implicite)
  - regole che puoi personalizzare
  - regole che **NON** conviene toccare all'inizio
- 

### **1** Cosa sono le “regole predefinite”

Sono **vincoli linguistici e strutturali** che governano *come* l'AI riscrive il testo, non *cosa* dice.

In pratica rispondono a:

“Cosa è ammesso dire, come, e cosa è vietato.”

---

### **2** Regole personalizzabili (quelle che i clienti capiscono e pagano)

#### **A) Registro linguistico**

##### **Personalizzabile per cliente / azienda**

Esempi:

- tecnico–normativo
- tecnico–divulgativo
- commerciale sobrio
- commerciale assertivo (ma prudente)

👉 Parametri:

- lunghezza media delle frasi
  - uso o meno del “tu/voi”
  - livello di semplificazione
- 

#### **B) Lessico consentito / vietato**

##### **Altissimo valore**

Esempi di parole:

- vietate: *garantisce, definitivo, totale, assoluto*
- consentite: *contribuisce, favorisce, consente*

👉 Ogni azienda:

- ha il **suo vocabolario**
- ha parole che **non vuole più vedere**

Questa è una personalizzazione **molto apprezzata**.

---

## **C) Grado di prudenza legale**

### **Fondamentale per edilizia & tecnica**

Livelli:

- prudenza massima (documenti esterni)
- prudenza media (rete commerciale)
- prudenza minima (uso interno)

👉 Cambia:

- uso dei condizionali
  - formulazioni “salvo diversa verifica”
  - esclusione di promesse implicite
- 

## **D) Struttura dell'output**

### **Sottovalutata, ma potentissima**

Puoi fissare:

- paragrafi obbligatori
- ordine fisso
- presenza/assenza di elenchi puntati
- titoli standard

Esempio:

Descrizione

Campi di applicazione

Vantaggi

Note operative

---

## **E) Livello di sintesi**

## Molto richiesto dai commerciali

Opzioni:

- sintesi estrema (mezza pagina)
- sintesi controllata
- versione estesa

👉 Sempre **dallo stesso input**.

---

## F) Riferimenti normativi (come citarli)

Non *inventare* norme, ma:

- mantenerle se presenti
- riportarle in forma neutra
- evitare interpretazioni

Questa è una regola **di comportamento**, non di contenuto.

---

## 3 Regole personalizzabili “premium” (fase 2)

Queste non le devi dare subito, ma **sono future opzioni a pagamento**.

## G) Voce aziendale

- stile riconoscibile
  - ripetibilità del linguaggio
  - “si legge e sembra scritto sempre dalla stessa mano”
- 

## H) Profili interni

- tecnico
- commerciale junior
- commerciale senior
- ufficio marketing

Ogni profilo → regole diverse.

---

## I) Livello di rischio accettabile

Una specie di “freno” regolabile:

- più prudente
- più assertivo
- equilibrio

---

#### 4 Regole che NON conviene personalizzare ora

- ✗ logica di base del traslatore
- ✗ flusso di generazione
- ✗ comportamento dell’AI (modello, temperature, ecc.)
- ✗ norme “inventate”

Perché:

- rompono la coerenza
- aumentano supporto
- confondono il cliente

---

#### 5 Come lo spieghi al cliente (frase chiave)

“Non è l’AI che si personalizza.

È il **linguaggio aziendale** che viene messo in regole.”

Questa frase **vale oro**.

---

#### 6 Sintesi per te (pronta per vendere)

Categoria	Personalizzabile Valore	
Registro linguistico	✓	alto
Lessico vietato/consentito	✓	altissimo
Prudenza legale	✓	altissimo
Struttura output	✓	medio–alto
Livello di sintesi	✓	medio
Riferimenti normativi	✓	alto
Modello AI	✗	nullo per il cliente